

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan jaman teknologi informasi dari tahun ke tahun berkembang pesat, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk menggunakan teknologi agar tetap bertahan dan memenangkan persaingan pasar yang semakin hari semakin ketat. Persaingan semakin ketat membuat perusahaan harus melakukan kegiatan operasional secara efektif dan efisien, dengan menambah pengetahuan yang luas tentang perkembangan pasar yang ada. Aktivitas perusahaan yang paling utama yaitu penjualan, karena penjualan merupakan kelangsungan hidup suatu usaha maka perlu adanya inovasi baru dalam penjualan. Penjualan dibedakan menjadi dua bagian yaitu penjualan secara langsung atau *offline* dan penjualan *online* atau sering disebut dengan *e-commerce*. Penjualan *online* atau *e-commerce* yaitu penjualan produk yang dilakukan melalui jaringan internet, sedangkan untuk penjualan *offline* adalah penjualan produk yang dilakukan antara pembeli dan penjual saling bertatap muka atau saling bertemu untuk melakukan transaksi jual beli. Selain melakukan transaksi penjualan secara *offline* atau langsung dengan pembeli saat ini banyak perusahaan memanfaatkan perkembangan teknologi dengan melakukan penjualan dengan *e-commerce*.

Penjualan produk yang banyak dilakukan perusahaan di era digital dengan *e-commerce* sekarang terbukti mampu memberikan peningkatan

pendapatan pada perusahaan dari sebelumnya. Aktivitas penjual secara *e-commerce* tentunya melibatkan beberapa bagian diantaranya pembeli, *customer service*, pemasaran produk, dan jasa kirim, dengan melalui sistem elektronik seperti internet, *website*, atau jaringan internet lainnya. Penjualan produk secara *e-commerce* juga melibatkan transfer dana elektronik, pertukaran data elektronik, *system* manajemen, inventori otomatis, dan *system* pengumpulan data otomatis. Segala aktivitas penjualan tentunya memerlukan prosedur penjualan yang baik, agar segala bentuk transaksi yang ada dapat tercatat dengan baik, tidak terjadi miss komunikasi, serta tidak merugikan perusahaan. Salah satu manfaat yang didapat dari *e-commerce* adalah memberi kemudahan para pembeli tanpa harus datang ke tempat. Sedangkan kelebihan untuk perusahaan mampu menjangkau seluruh pembeli di seluruh wilayah tanpa harus menawarkan produk ke kota lain untuk meningkatkan pendapatan atau keuntungan. Dalam penjualan *e-commerce* perusahaan tidak memerlukan lagi *display product* atau tempat untuk penataan barang secara keseluruhan agar menarik konsumen untuk membeli produk, tapi dengan penjualan *e-commerce* perusahaan hanya memerlukan *upload* foto produk pada halaman *website* atau *market place* dan memberikan detail informasi tentang produk yang dijual agar para pembeli mengetahui kelebihan produk, detail informasi lainnya tentang produk yang akan dibeli.

Siklus penjualan meliputi pesanan barang konsumen, pengiriman barang, penagihan atas biaya pembelian, pengiriman barang, penerimaan kas. Pada proses penjualan tentunya melibatkan beberapa bagian staff yang ada pada perusahaan maka perlu adanya kerjasama yang baik antar staff, agar nantinya

kegiatan penjualan dapat berjalan sesuai dengan prosedur yang ada. Agar segala kegiatan tersebut dapat berjalan dengan efektif dan efisien maka perlu adanya manajemen penjualan dan sistem akuntansi yang mengawasi segala transaksi atas penjualan.

Prosedur penjualan yang tepat akan mengurangi bentuk-bentuk kesalahan atau kecurangan atas transaksi yang ada pada sistem *e-commerce*, karena transaksi *e-commerce* akan lebih rentan terjadi penyelewengan kesalahan, tanggung jawab dan manipulasi data jika tidak diawasi dan dilakukan pengendalian pada perusahaan. Sehingga jika terjadi kesalahan dalam prosedur penjualan akan berefek pada reputasi pelayanan penjualan pada konsumen dan mengurangi target penjualan nantinya. Untuk perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan sistem informasi yang efektif adalah hal terpenting bagi perusahaan agar nantinya dapat digunakan sebagai pengambilan keputusan, pengendalian serta perencanaan kedepannya.

Dari latar belakang yang telah penulis jelaskan, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul tugas akhir **“Sistem Akuntansi dan Prosedur Penjualan Berbasis *E-Commerce* pada CV Folti Baffi Indonesia”**.

## 1.2 Tujuan Studi Lapang

1. Untuk mengetahui sistem akuntansi dan prosedur penjualan yang ada pada CV Folti Baffi Indonesia apakah sudah sesuai dengan prosedur dan sudah diterapkan dengan baik.
2. Untuk mengetahui bagian-bagian yang terkait atas transaksi penjual serta fungsi masing-masing bagian pada CV Folti Baffi Indonesia.

## 1.3 Manfaat Studi Lapang

1. Menerapkan teori yang telah di dapat saat kuliah.
2. Menambah pengetahuan prosedur penjualan *e-commerce*.
3. Membantu perusahaan dalam mengambil keputusan dan pengendalian.
4. Sebagai referensi bagi mahasiswa tingkat akhir yang akan melakukan penelitian prosedur penjualan berbasis *e-commerce*.

## 1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Dalam memfokuskan penelitian yang akan penulis lakukan agar tidak menyimpang dari topik yang diambil, maka penulis melakukan kegiatan observasi untuk meneliti sistem akuntansi dan prosedur penjualan berbasis *e-commerce* pada tokopedia yang ada di perusahaan CV Folti Baffi Indonesia

## 1.5 Metode Pengumpulan Data

Untuk mengkaji kebenaran data yang dapat di pertanggung jawabkan secara ilmiah. Peneliti mengadakan riset untuk mempermudah mendapatkan data

konkrit yang berhubungan dengan masalah yang di hadapi, maka penulis menggunakan metode studi lapangan yang meliputi:

1. Observasi : Dalam metode pengumpulan data selama kegiatan studi lapang penulis melakukan observasi ke perusahaannya langsung mengecek dan meneliti kegiatan perusahaan tersebut secara langsung sehingga memberikan informasi untuk melengkapi penulisan tugas akhir.
2. Dokumentasi : Dokumentasi yaitu melakukan pengutipan secara langsung atas segala bentuk data-data perusahaan sesuai dengan data yang dibutuhkan dalam pengumpulan data untuk bahan penelitian
3. Wawancara : Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan proses tanya jawab secara langsung penulis kepada senior yang ada di perusahaan tersebut atas transaksi yang terkait terutama sistem akuntansi dan prosedur penjualan perusahaan.